GTALENT

Workshop

5 phong cách bán hàng
Làm sao để bán hàng tốt cho mọi phong cách?

G TALENT

GIẢNG VIÊN CỦA CHÚNG TÔI



Mrs. Phạm Thùy Linh

Giám đốc vận hành Học Viện G-Talent

+ Nguyên Trưởng phòng đào tạo/Quản lý vận hành Học Viện Cen - Academy

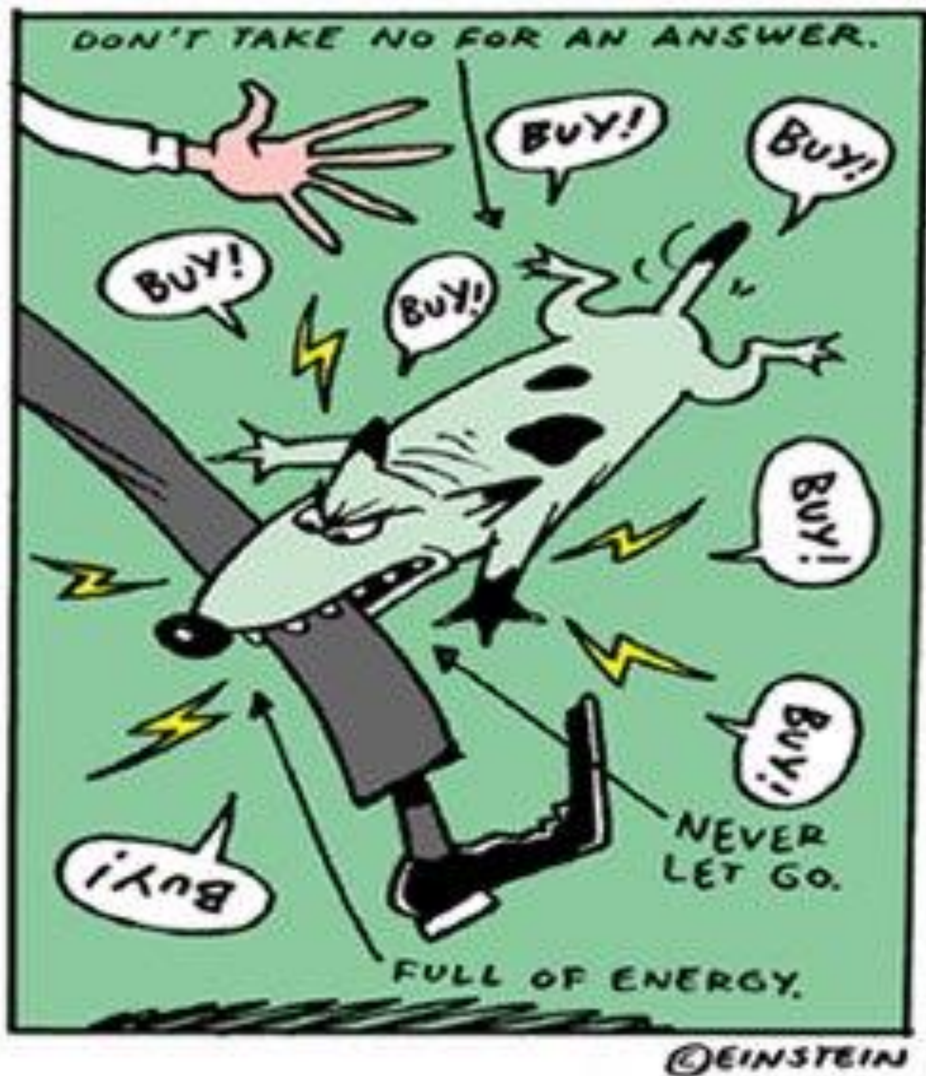
+ Thành công với hơn 300 khóa đào tạo về kỹ năng phân tích sản phẩm và xây dựng kịch bản bán hàng dành cho sales BĐS - Gần 1000h đào tạo.

+ Hơn 5000 môi giới BĐS được đào tạo bài bản về kỹ năng giao tiếp và bán hàng



- Tại sao có những người lại có thể bán hàng bất chấp sự từ chối của khách hàng?
- Tại sao có những người lại rất sợ “chốt sales” khách hàng? Vì sao bạn có thói quen “nghiên cứu thật kỹ” sản phẩm trước khi bán một cái gì đó?
- Hay vì sao có những người có thể kiên nhẫn “Nghe khách chửi” và chuyên trị những khách hàng khó tính nhất?

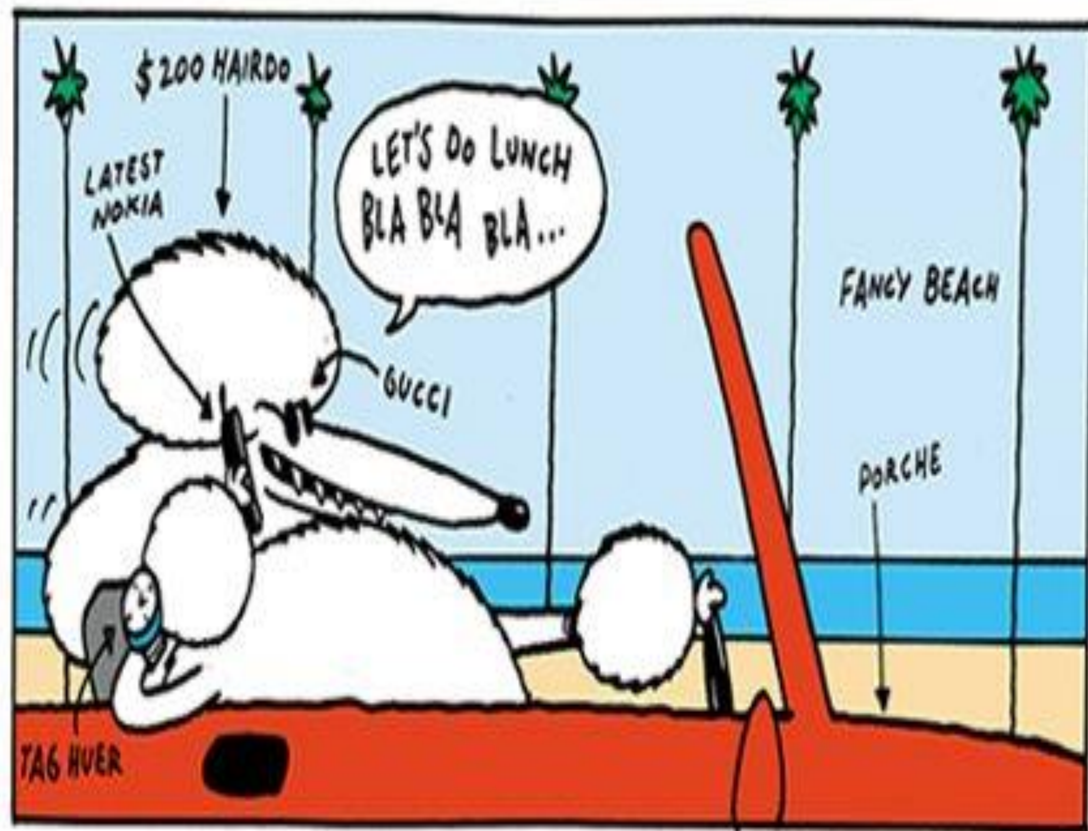
GTALENT



Pit Bull đại diện cho nhóm những người bán hàng theo kiểu đeo bám dai dẳng khách hàng. Cho dù bị từ chối hàng trăm, hàng nghìn lần thì họ vẫn kiên trì liên lạc với khách hàng. Một khi đã xác định được khách hàng tiềm năng họ sẽ không bao giờ từ bỏ.



Golden Retriever đại diện cho những người luôn dành sự yêu thương, trung thành và không bao giờ làm mất lòng khách hàng. Về cơ bản họ sống để phục vụ và đối với mẫu người này, việc chăm sóc khách hàng luôn là ưu tiên hàng đầu.



Hình ảnh là tất cả” là “câu thần chú” của bán hàng kiểu Poodle. Họ chú trọng sự hào nhoáng bên ngoài và đẳng cấp là thương hiệu của họ. Những người này luôn vận những bộ quần áo tốt nhất, mang những vật dụng đắt tiền và giành chiến thắng bởi sự ấn tượng.

GTALENT



Còn nhóm Chihuahua là một “siêu máy tính” về dữ liệu, về sự am tường sản phẩm. Họ giành những hợp đồng dựa trên kiến thức hơn bất kỳ kiểu bán hàng nào khác.



Basset lại là hiện thân của người bán hàng trung thành và kiên trì mà những người khác không có được. Những người này bán được hàng nhờ sự cảm thông của khách. Họ hay dùng những từ “làm ơn” để yêu cầu bạn mua sản phẩm của họ.



Một kiểu bán hàng nữa trong chiến lược tiếp thị của Blair Singer là Big Dog, họ đại diện cho những ông chủ, thường theo đuổi những hợp đồng lớn có tính rủi ro cao, sẵn sàng chấp nhận "được ăn cả, ngã về không".



Phương pháp của Blair Singer là xác định đặc điểm bán hàng và khai thác thế mạnh của bạn, sau đó, tìm ra một số đặc điểm tích cực mà bạn còn thiếu để trở thành một “Super Mutt”.
Super Mutt là mẫu hình hoàn hảo nhất được đẩy lên thành “tuyệt chiêu” bán hàng. Super Mutt là sự kết hợp hoàn hảo giữa các dòng Pit Bull, Retriever, Poodle, Chihuahua, Basset Hound, Big Dog với khả năng thích ứng nhiều kiểu khách hàng khác nhau và có thể đào tạo ra những nhân viên làm việc tốt nhất.

GTALENT

TẠI SAO LẠI CÓ SỰ KHÁC NHAU NHƯ VẬY?

GTALENT

DOMINANCE

- Mạnh mẽ, tự tin
- Xông xáo, chủ động
- Quyết tâm, tập trung
- Hướng tới kết quả

INFLUENCE

- Cởi mở, dễ thích nghi
- Lạc quan, hòa nhã
- Thích cái mới
- Hướng tới con người

D

i

C

S

- Mạnh mẽ, tự tin
- Xông xáo, chủ động
- Quyết tâm, tập trung
- Hướng tới kết quả

- Điềm đạm, từ tốn
- Kiên định, trung thành
- Sâu sắc, tận tâm
- Quan tâm con người

CONSCIENTIOUSNESS

STEADINESS

Phong cách DC	Họ muốn hiểu tất cả các lựa chọn và đảm bảo rằng phương pháp tốt nhất có thể sử dụng. Kết quả là, họ có thể rất chất vấn và hoài nghi về ý tưởng của người khác. Bạn không phải là chất vấn như họ đang có, vì vậy bạn có thể gặp khó khăn liên quan đến cách tiếp cận đầy thách thức. Ngoài ra, vì vậy họ thường rất thẳng thắn và đơn giản. Khi họ đang tập trung, họ có thể bỏ qua những cảm xúc của người khác. Bạn có thể gặp khó khăn liên quan trong những việc bạn cho quá nhiều kết quả. Bởi vì họ muốn kiểm soát chất lượng công việc của họ, họ thích làm việc độc lập, và họ có thể tập trung vào tách cảm xúc từ thực tế. Vì bạn cũng muốn duy trì các tiêu chuẩn cao, có thể bạn có thể liên quan đến mục tiêu phương pháp phân tích của họ.
Phong cách DS	Hành vi muốn có kết quả tức thì, điều này phụ thuộc vào mức độ kiên nhẫn, nhóm hành vi này mong muốn thể hiện hành động càng nhiều để đạt được kết quả và mục tiêu ngay tức thì. Ngoài ra trong một số các trường hợp họ cũng có thể hiện sự ít gấp gáp và xem xét cẩn thận khi quyết định hành động.
Phong cách DI	Họ thích sự mạo hiểm và táo bạo, bởi vì họ trở nên buồn chán một cách dễ dàng, vì vậy những cá nhân thường tìm ra các giải pháp độc đáo và cho họ vị trí lãnh đạo. Muốn duy trì một tốc độ nhanh chóng, bạn có thể có thể quan hệ tốt với cách tiếp cận năng lượng cao của họ để làm việc. Họ thường làm việc để đạt được mục tiêu của mình nhanh chóng. Họ cũng có thể sử dụng sự thẳng thắn để thuyết phục người khác giúp họ thành công. Vì vậy họ rất thú vị bởi vì năng lượng cao của họ. Họ có thể sử dụng phấn khích của mình để truyền cảm hứng cho những người khác và để tạo ra một môi trường sống động nhằm xây dựng các mối quan hệ và kết nối với những người khác.

Phong cách ID	Họ có xu hướng tập trung vào hướng tới mục tiêu của mình một cách nhanh chóng. Họ muốn duy trì bình an nhanh, và họ có thể quyết định việc ra thoải mái một cách nhanh chóng, bởi vì bạn chia sẻ thông với tốc độ hoạt động của họ, bạn có thể tham gia cùng họ làm việc để tạo ra động lực. Họ là người có năng lượng cao, người thích nói chuyện những người khác xung quanh. Hầu hết, họ duy trì một thái độ lạc quan và mang lại một sự lạc quan vào trong công việc của họ. Hầu hết họ thường chú trọng tìm kiếm, xây dựng và duy trì các mối quan hệ cá nhân, đôi khi càng thể hiện tính cạnh tranh mạnh mẽ hơn và tập trung để đạt kết quả tức khắc và ít nỗ lực xây dựng các mối quan hệ.
Phong cách IC	Họ là người hướng ngoại, nhu cầu của họ bị tác động bởi về độ chính xác , tỉ mỉ. Mức độ hướng ngoại và mong muốn kết nối với người khác, điều này phục thuộc vào cấu trúc, chi tiết, các bằng chứng chính xác để hành động. Hành vi của họ đôi khi tự tin thái quá, ứng biến và hành động bộc phát. Đôi khi họ thể hiện sự cẩn trọng và chu đáo, điều này phụ thuộc vào độ chắc chắn, dữ liệu đáng tin cậy và những thành động thành công trong quá khứ.
Phong cách IS	Họ thích hợp tác với những người khác càng nhiều càng tốt, bởi vì họ thường dành nhiều thời gian và công sức trong nhóm do đó bạn hãy chia sẻ mong muốn của họ để làm việc với những người khác. Họ có khả năng mang lại một thái độ tích cực trong công việc và các mối quan hệ của họ. Họ nhẹ nhàng và đáng khích lệ, và họ thường lan tỏa lạc quan của họ với người khác. Họ có xu hướng là những người linh hoạt những người muốn những gì tốt nhất cho nhóm. Khi người khác gặp khó khăn, họ có xu hướng thể hiện sự quan tâm và cung cấp hỗ trợ không đắn đo.

Phong cách SI	Họ thường tham khảo người khác trong việc đưa ra các quyết định của mình, họ cố gắng để xây dựng tinh thần đồng đội và ít quan tâm đến thành tích cá nhân. Do đó bạn chia sẻ thông qua xu hướng của họ để làm việc cùng nhau, bạn có thể đánh giá cao mong muốn của họ trong một đội ngũ. Họ có xu hướng đặt tầm quan trọng vào nhu cầu của người khác, bởi vì họ có một bản chất dễ dãi, họ thường sẵn sàng dành sự quan tâm đến cảm xúc của mọi người. Họ là người khá vui vẻ, họ có xu hướng nhìn tích cực trong hầu hết các tình huống, và họ khuyến khích ý tưởng của mọi người xung quanh.
Phong cách SD	Họ thường hoạt động trong môi trường ổn định và mức độ kiên nhẫn của cá nhân này bị tác động bởi nhu cầu tạo ra kết quả. Hành vi của họ phản ánh sự mong muốn hòa đồng, thích nghi và cần hỗ trợ các ý tưởng và giải pháp thay thế. Nhưng đôi khi họ có sự khó khăn trong việc ra quyết định, mong muốn phải có kết quả tức thì và khó hoàn thành các mục tiêu được giao.
Phong cách SC	Họ có xu hướng thận trọng, họ có thể thích làm việc trong một môi trường có thể dự đoán rằng các thủ tục và chính sách đi ngược lại với mong muốn của đội nhóm. Họ có xu hướng được tiếp nhận và sẵn sàng để mất nhu cầu và sở thích riêng của họ khi cần thiết. Họ rất kiên nhẫn và và chia sẻ sẵn sàng giúp đỡ người khác. Họ có xu hướng làm việc có hệ thống tổ chức và hiệu quả các giải pháp chất lượng. Bạn có quan hệ tốt với sự quan tâm của họ trong việc chú trọng hỗ trợ đội nhóm ,không có sai sót trong tổ chức công việc.

Phong cách CS	Họ thích thứ tự, chính xác chuẩn mực và lập kế hoạch được chuẩn bị tốt, họ có xu hướng tránh rủi ro hoặc làm thay đổi nhanh chóng, thích mạo hiểm hơn là họ đang có. Họ để dành nhiều thời gian tinh chỉnh ý tưởng của họ trước khi di chuyển về phía trước, họ dựa vào dữ liệu trước khi đưa ra quyết định và có xu hướng tiếp cận khách quan, bởi vì bạn chia sẻ xu hướng của họ đến những kết quả chính xác giá trị, do đó bạn có thể đánh giá cẩn thận, phương pháp tiếp cận của họ. Họ giúp đỡ người khác khi chuyên môn của họ có sẵn, cũng có xu hướng điềm tĩnh và kiên nhẫn với những tình huống khó khăn, bởi vì bạn chia sẻ cách tiếp cận mang ơn họ, cả hai bạn có thể có thể không khẳng định nhu cầu riêng để tránh xảy ra xung đột.
Phong cách CI	Hành vi về sự chính xác, chuẩn mực và tuân thủ quy trình bị ảnh hưởng bởi sự mong muốn kết nối và tương tác với xã hội. Hành vi họ phụ thuộc vào cấu trúc, logic, dữ liệu, các thủ tục đôi khi họ cũng thể hiện phong cách giao tiếp thân thiện, lôi cuốn và hòa đồng nhều hơn và ít chú trọng hơn vào nghi thức.
Phong cách CD	Họ là người hoài nghi và quyết tâm. Họ sẽ không chấp nhận những ý tưởng mà không tuân theo các thủ tục, chính sách đã được thiết lập từ trước, và họ thích phát hiện ra các vấn đề có thể ảnh hưởng kết quả. Bạn có xu hướng dễ chấp nhận, vì vậy bạn có thể thấy sự khó khăn khi tiếp cận vấn đề của họ. Họ tập trung suy nghĩ một cách logic để tạo ra các giải pháp tốt nhất. Ít dựa vào cảm xúc để quyết định hợp lý, nếu bạn chia sẻ cách tiếp cận phân tích của mình, thì bạn có thể tiếp cận dễ dàng để tạo ra mối quan hệ dựa trên mục tiêu và logic. Họ có xu hướng xác định rõ ràng để cung cấp kết quả chất lượng hiệu quả. Họ cũng sẵn sàng chịu trách nhiệm về dự án khi cần thiết, và họ thường kiểm soát mọi việc trong công việc của họ. Với quyết tâm của họ để có được kết quả, họ có thể có vẻ cứng đầu hay thiếu kiên nhẫn ở những lần sau.

ỨNG DỤNG TRỌNG GIAO TIẾP & BÁN HÀNG

TALENT



NGƯỜI NHÓM D

Có xu hướng bắn như điện khi nói, thỉnh thoảng hay lớn giọng và chuyên gia xen ngang vào cuộc hội thoại của người khác

Phong cách gọi điện/gửi sms/email rất thẳng thắn, không vòng vo mà vào ngay vấn đề

Nhiều khi vô cùng bất ngờ khi vô tình làm tổn thương người khác

Không giỏi trong việc đọc được cảm xúc của người đối diện

Ngôn ngữ cơ thể và cử chỉ:
qua cách vung tay, bàn tay đưa thẳng xuống một cách mạnh mẽ, mắt nhìn ra xa hay ngước lên trên cao, cách trả lời dứt khoát và đi thẳng vào trọng tâm



Mục tiêu:
Đạt được mục tiêu xuất sắc.
•Độc lập.
•Hướng đến những cơ hội mới.
•Kiểm soát những người đối diện.
Khó khăn:
•Thể hiện sự kiên nhẫn.
•Làm việc với tiểu tiết.

Cách nhận diện:
Khá bảo thủ, luôn cố gắng để bảo vệ quan điểm.
Đưa ra những thông tin mạnh mẽ nhưng cũng rất thận trọng.
Chỉ đưa ra những thông tin về công việc hoặc mục tiêu của họ
Hạn chế đưa ra những thông tin cá nhân khi chưa biết bạn là





NGƯỜI NHÓM I

Hay làm thay đổi không khí của buổi làm việc thành những buổi họp mặt thân thiết, cởi mở

Thích nói, thích thuyết phục, và hay nhảy chủ đề bất thình lình vì quá hăng say

Thân thiện, hòa đồng, thích được khen ngợi

Giỏi trong việc đọc được cảm xúc của người đối diện

Ngôn ngữ cơ thể và cử chỉ:
Lòng bàn tay luôn có xu hướng mở ra, hướng ra ngoài hoặc lên trên, ngôn ngữ cơ thể tương đối mềm mại hơn nhóm D. Thường xuyên cười, ngôn ngữ cơ thể vui vẻ, hoạt bát, nói khá nhiều, hay đưa ra những câu chuyện ngoài lề.



Mục tiêu:
Đạt được chiến thắng bằng sự tinh tế.
•Có tình bạn tốt và luôn cảm thấy hạnh phúc.
•Có uy tín trong cộng đồng hoặc đạt được sự nổi tiếng.

Khó khăn:
•Nói chuyện trực tiếp và thẳng thắn.
•Tập trung trong thời gian dài.
•Bị kiểm soát.

Cách nhận diện:
Là những người giàu cảm xúc, mau nước mắt, luôn biết cách động viên và khích lệ người khác
– người giao tiếp cảm thấy vui vẻ, thoải mái , dễ gần, ngôn từ họ sử dụng đầy cảm hứng và cảm xúc khiến bạn luôn muốn lắng nghe và bị thu hút bởi những gì họ nói

TALENT









Marissa Mayer – CEO of Yahoo

NGƯỜI NHÓM S

Trùm lắng nghe, không bao giờ tỏ ra hổ báo trong các cuộc họp

Cực kỳ bình tĩnh, chưa bao giờ trở nên quá lố

Thân thiện, hòa đồng, thích được khen ngợi

Là những người hướng nội và có xu hướng quan tâm đến con người nhiều hơn là công việc.

G TALENT

Ngôn ngữ cơ thể và cử chỉ:
Cách nói chuyện rụt rè, không được mạch lạc và rõ ràng.
Thích chia sẻ những câu chuyện gia đình nhưng không được cởi mở như nhóm I.
Có xu hướng mỉm cười khi giao tiếp nhưng thường là cười ngượng hoặc khá gượng gạo



Mục tiêu:
- Đạt được thành tích cá nhân.
- Đạt được sự ủng hộ của một nhóm người.
- Làm việc trong môi trường được kiểm soát và không có nhiều sự thay đổi.

Khó khăn:
- Thích ứng với môi trường luôn thay đổi hoặc những mục tiêu được đặt ra không rõ ràng.
- Phải làm nhiều việc cùng một lúc.
- Phải cạnh tranh/đối đầu với người khác.

Cách nhận diện:
Là những người tương đối trung thành, sợ sự cạnh tranh, thường xuyên lằng nghe , đồng thuận theo ý kiến của mọi người nên họ chính là những ngươi có khả năng gắn kết các thành viên trong đội nhóm của bạn. Người nhóm S vì họ luôn tạo ra một môi trường hòa đồng , thân thiện












Steve Wozniak – Co-founder of Apple Inc.

NGƯỜI NHÓM C

Không thích nói nhiều và không thích tham gia vào các mẫu chuyện “tám” nhảm

Hỏi nhiều câu liên quan nhiều đến chi tiết công việc

Thỉnh thoảng thường ghi chú lại những cuộc hội thoại quan trọng để phòng trường hợp bất trắc

Thích làm những việc có tính chuyên môn, chi tiết cao

GTALENT

Ngôn ngữ cơ thể và cử chỉ:
Khi đặt câu hỏi với người nhóm C, họ có xu hương suy nghĩ lâu hơn vì họ rất cẩn trọng và phải suy xét câu hỏi để đưa ra câu trả lời hợp lý, logic, luôn đưa ra những lý do , dẫn chứng cho câu trả lời thêm thuyết phục



Mục tiêu:
- Có quy trình làm việc khách quan, đạt độ chính xác cao.
- Phong thái ổn định và tin cậy.
- Có kiến thức và chuyên môn.
- Phát triển cá nhân.

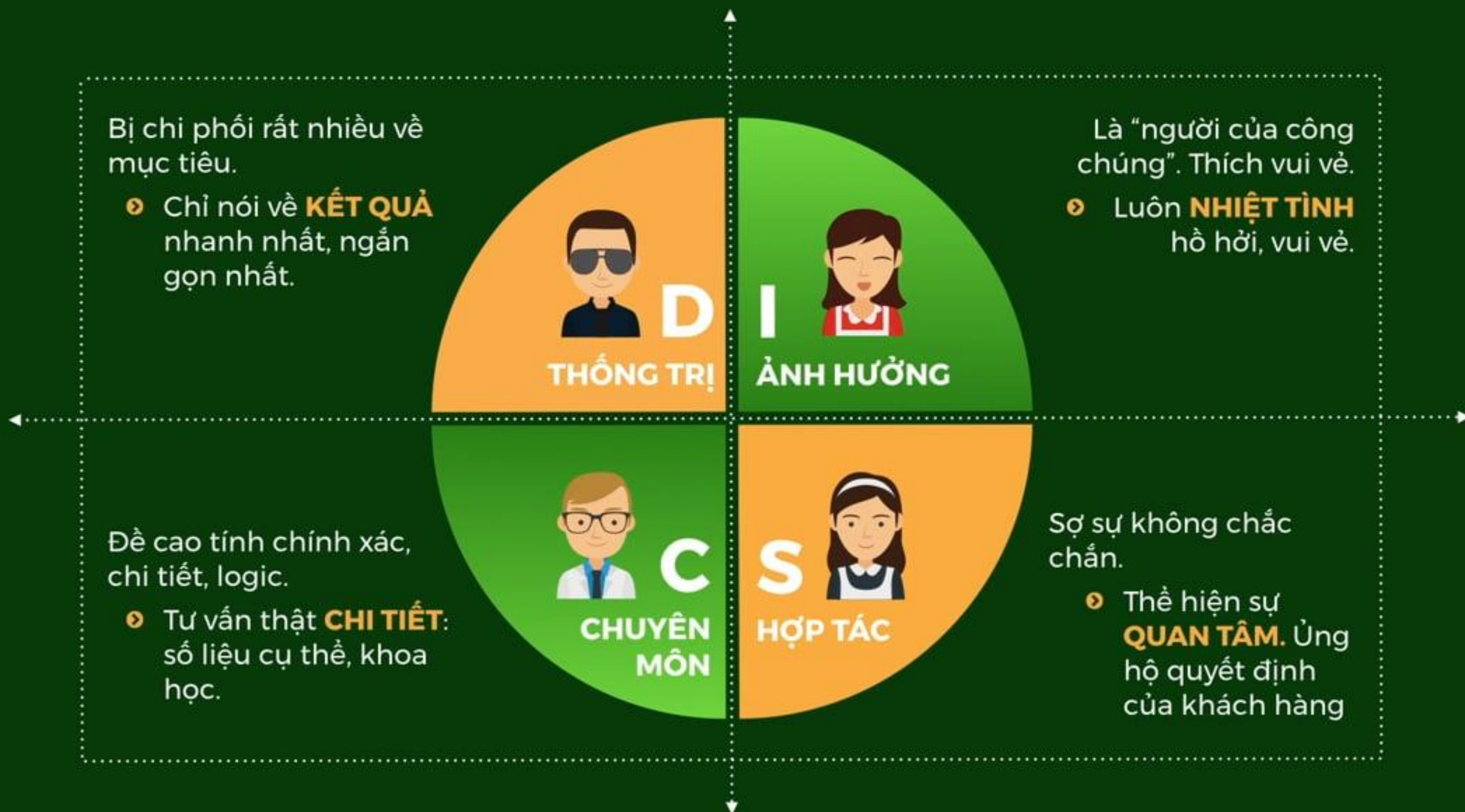
Khó khăn:
- Bỏ dở công việc.
- Phải thỏa hiệp vì lợi ích của cả nhóm.
- Tham gia các sự kiện xã hội.
- Phải đưa ra quyết định nhanh chóng.

Cách nhận diện:
Khá bảo thủ khi bảo vệ quan điểm của họ, là những người khó thuyết phục trong giao tiếp nên bạn phải biết cách lắng nghe họ nhiều hơn, ít khi đưa ra những thông tin cá nhân, luôn xem xét kĩ càng trước khi trả lời.

TALENT



BÁN HÀNG HIỆU QUẢ CHO NHÓM TÍNH CÁCH D.I.S.C



TALENT

CỘNG ĐỒNG MÔI GIỚI VƯỢT QUA COVID

- 20 khóa học FREE mùa dịch
- Link tham gia group zalo: https://zalo.me/g/qetnqg692



